

Direktvermarktung

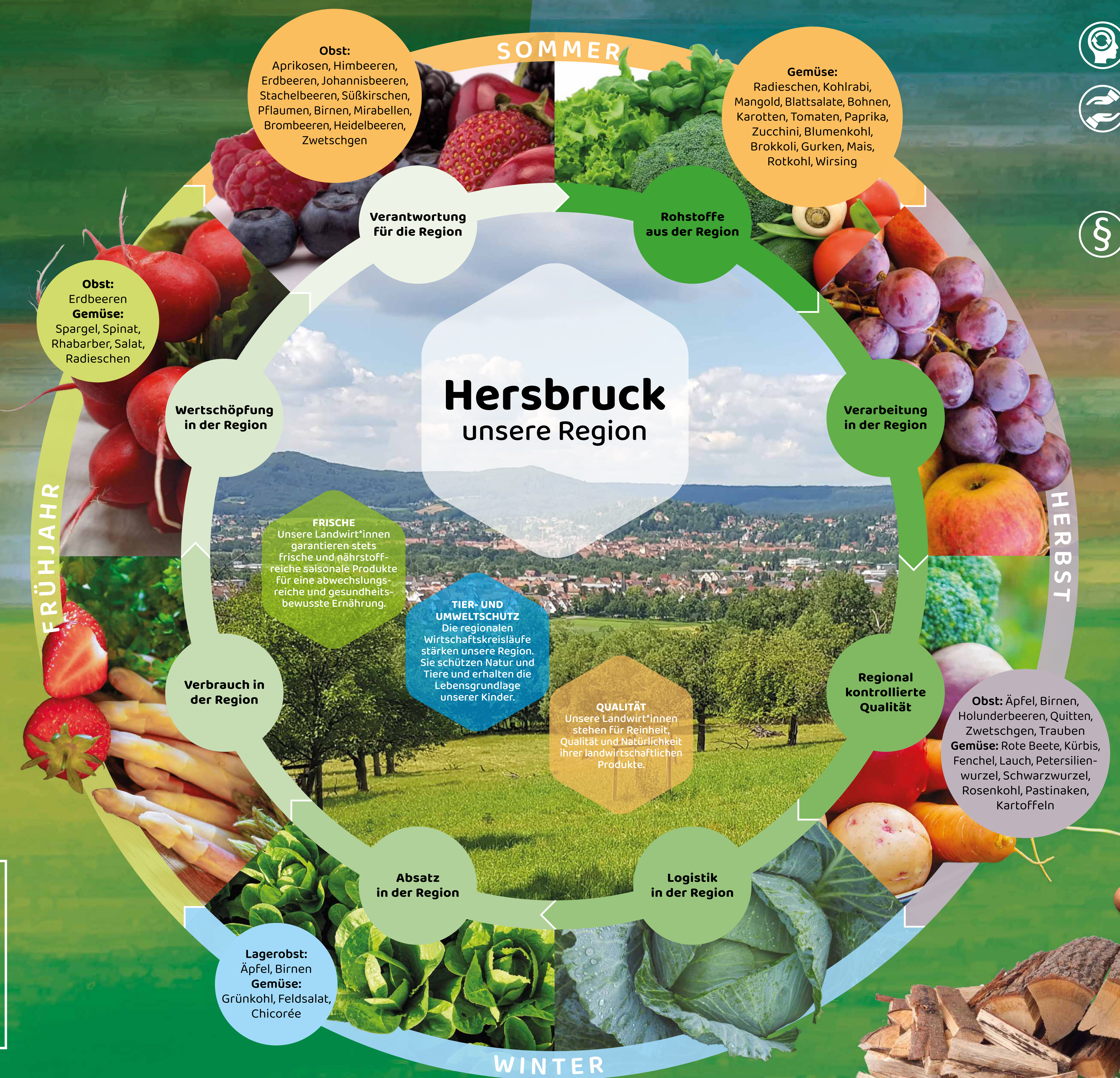


Hier geht es zur regionalen Direktvermarktung.



Wer bei Erzeuger*innen direkt kauft, weiß, wo seine Produkte herkommen. Er stärkt damit die regionale Landwirtschaft, schafft ein Gegengewicht zur zunehmend industrialisierten und anonymen Produktion und leistet einen wichtigen Beitrag zum Natur- und Umweltschutz und zum Erhalt unserer Kulturlandschaft.

Direktvermarktung
stärkt, fördert und schützt
die Region und Biodiversität



Unabhängig von den Jahreszeiten bieten Landwirt*innen Milchprodukte, Eier, Fleisch und Holz an. Bestimmte Gemüse- und Obstsorten sind lagerfähig und dadurch auch einen großen Teil des Jahres verfügbar.



1x1 Direktvermarktung

FRISCH UND PERSÖNLICH = direkt von Erzeuger*innen zu Verbraucher*innen;
NACHHALTIG = weniger Verpackung und Lagerhaltung, kürzere Wege;
REGIONAL = aus der eigenen Region;
SAISONAL = jahreszeitliche Produktion

Vermarktung

Die Absatzwege für regionale Produkte sind vielfältig: Hof- und Dorfladen, Automaten, Wochen-, Bauern- und Marktschwärmer-Märkte, Selbstpflückfelder, mobiler Verkauf, Lieferservice (Abo-Kisten), regionale Gastronomie, Regionalregal im Einzelhandel.

Produktgruppen

- Rohprodukte (Milch, Eier, Kartoffeln, Obst, Gemüse)
- Verarbeitungsprodukte (Käse, Wurst, Brot)
- Spezialitäten (Pilze, Kräuter, Wild, Weihnachtsgeflügel, Honig, etc.)

Chancen

Für unsere Landwirt*innen bietet die Direktvermarktung die Chance. Zusatzeinkommen zu erwirtschaften und den Fortbestand des Betriebes zu sichern. Die Handelsspanne verbleibt im Betrieb und Landwirt*innen können faire Preise festlegen.

Schaut mal Kinder...



Habt Ihr das gewusst?

In einem Saisonkalender könnt ihr sehen, welches Obst und Gemüse gerade Erntezeit hat.

Mach mit!
Hole dir noch mehr Infos zu allen Themen der Landwirtschaft!

